

TRABAJO FINAL DE GRADO EN TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

TREBALL FINAL DE GRAU EN TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ

Departament de Traducció i Comunicació

TÍTULO / TÍTOL

**Traducción comentada de un contrato de
distribución internacional**

«International Distribution Agreement»

Autor/a: Josefa Ramos Estall

Tutor/a: Anabel Borja Albi

Fecha de lectura/Data de lectura: junio 2016



Resumen/ Resum:

El presente trabajo consta de una traducción inglés-español comentada y forma parte del Trabajo de Fin de Grado del Grado en Traducción e Interpretación de la Universitat Jaume I. Como fase previa a la traducción, presentaré un análisis del género seleccionado y realizaré un estudio comparado entre este tipo de contrato en inglés (ordenamiento británico) y en español (ordenamiento español). Asimismo, expondré la creciente necesidad que tienen las empresas con proyección internacional de contar con servicios de traducción jurídica de calidad, dada la gran importancia que tienen los documentos contractuales para las empresas exportadoras y la tendencia a la internacionalización que se observa actualmente en las empresas españolas a fin de abrir nuevos mercados y ampliar sus redes comerciales.

Palabras clave/Paraules clau: (5)

Traducción especializada; traducción jurídica; contratos internacionales; contrato de distribución internacional; comercio exterior.

Specialized translation; legal translation; international agreements; international distribution agreement; international trade.

Índice

1. Introducción	6
1.1. Justificación	6
1.2. Metodología.....	6
1.3. Competencias	7
2. Análisis de géneros textuales aplicado al contrato de distribución internacional	9
2.1. Aspectos contextuales	9
2.1.1. Contexto jurídico	9
2.1.2. Situación comunicativa	10
2.1.3. Función	10
2.2. Aspectos formales	11
2.2.1. Estilo y registro	11
2.2.2. Léxico y fraseología.....	11
2.2.3. Macroestructura	12
3. Propuesta de traducción	16
4. Problemas de traducción	23
4.1. Formato y aspectos gráficomicos	23
4.3. Preposiciones sufijadas.....	23
4.4. Términos propios del comercio internacional: los Incoterms.....	24
4.5. Dobletes.....	25
4.6. Conectores	25
4.7. Construcciones gerundivas	26
4.8. Locuciones preposicionales.....	26
4.9. Expresiones que plantean dificultades especiales de traducción	26
4.10. Presencia de falsos amigos	27
5. Terminología.....	28
5.1. Glosario bilingüe	28
6. Conclusiones	31
7. Bibliografía	32
8. Anexos	33

A mi madre que siempre está en mi memoria,
a Anabel Borja por confiar en mí y potenciar mi pasión por la traducción jurídica,
a todas las personas que me han acompañado en este recorrido...

1. Introducción

1.1. Justificación

El presente trabajo consta de una traducción comentada de un contrato de distribución internacional del inglés al español (*International Distribution Agreement*). El estudio se centra en un documento contractual y pertenece al ámbito de la traducción jurídica.

La elección de esta temática se debe a mi interés por la traducción de documentos contractuales en el ámbito internacional. Durante los años cursados en la Universitat Jaume I me he especializado en traducción jurídica y mi pasión por el comercio exterior ha ido en aumento con el paso del tiempo. Además, realicé las prácticas externas con el Grupo de Investigación Gentt, que centra su trabajo en el análisis textual para la traducción de textos profesionales. Durante las prácticas, mi trabajo consistió en la compilación y explotación de corpus de documentos contractuales utilizando distintas herramientas de software para la traducción. Esto despertó mi interés por profundizar más en la aplicación de las tecnologías de traducción asistida y, por tanto, mi trabajo tiene un importante componente tecnológico.

Cada vez estamos más interconectados y va en aumento el número de pequeñas y medianas empresas que deciden iniciar procesos de internacionalización para ofrecer sus bienes y servicios en otros mercados. La distribución internacional es un sector con un gran potencial económico que tradicionalmente ha operado en el plano internacional y que genera una actividad económica muy relevante. La traducción jurídica es un elemento indispensable para superar la barrera lingüística en el tráfico del comercio exterior, lo que está haciendo crecer la demanda de traductores jurídicos para proveer servicios a empresas privadas y organismos públicos, nacionales e internacionales.

1.2. Metodología

Como ya he señalado antes, este trabajo recoge una traducción comentada de un texto altamente especializado. El documento original contiene 6645 palabras, pero por las limitaciones de espacio que imponen las directrices para la elaboración del TFG he tenido que reducir el TO a 1639 palabras y el TM tiene 1777 palabras.

Al recortar el número de palabras he decidido mantener los títulos de todas las cláusulas y traducir únicamente el contenido de algunas cláusulas seleccionadas. Esta decisión obedece al interés terminológico que tienen los títulos de los distintos epígrafes del clausulado, que pueden ser de gran utilidad para elaborar un glosario y utilizarlo en un futuro.

El contrato es auténtico y tiene como objeto la distribución de productos cosméticos. Para cumplir con el compromiso de confidencialidad al que estamos obligados los traductores, he suprimido los nombres del fabricante, del distribuidor y las direcciones de ambos para que no sea posible identificar a las partes.

Para realizar un análisis basado en el concepto de género textual, en primer lugar, analizaré el contexto jurídico en que se produce este género y a continuación me centraré en los aspectos textuales del mismo: macroestructura, estilo, registro y aspectos sintácticos y terminológicos. Seguidamente, expondré mi propuesta de traducción y explicaré los problemas de traducción identificados y los procedimientos que he aplicado para resolverlos. Por último, incluiré un glosario bilingüe inglés-español y comentaré los recursos utilizados.

Para documentarme a lo largo de todo el proceso, he utilizado técnicas avanzadas de compilación de corpus y extracción terminológica. Asimismo, he analizado documentos contractuales en las dos lenguas, he recopilado corpus de textos paralelos y he analizado los documentos de los diferentes corpus para analizar la estructura, fraseología y terminología típica del género. De este modo, he podido observar y familiarizarme con las convenciones de este género en ambas culturas y las he tenido en cuenta en mi propuesta de traducción. Además, he localizado y utilizado recursos documentales (libros de texto, artículos, monografías, legislación, etc.), terminológicos y, sobre todo, los dos ordenamientos que forman parte del estudio. En el apartado de bibliografía recojo los corpus paralelos, diccionarios y glosarios jurídicos que he consultado. Para redactar el Trabajo de Fin de Grado he seguido las normas de estilo del *Manual de estilo de la American Psychological Association* y las siglas y acrónimos en versalitas como recomienda el *Manual de estilo de la lengua española* de Sousa.

Por último, para elaborar la propuesta de traducción he utilizado el programa de traducción asistida por ordenador MemoQ (*CAT: Computer Aided Translation*). Esta herramienta me ha permitido editar un proyecto (traducción) e incluir memorias de traducción y corpus de documentos bilingües (*Live Docs*) que tenía de otras traducciones anteriores de documentos contractuales. Además, he incorporado bases de datos terminológicas (*term bases*) de documentos contractuales y legislación que había confeccionado durante estos años. Una vez finalizado el proyecto, he exportado la propuesta de traducción al mismo formato que el original. Además, he creado un archivo bilingüe (bitexto), en formato RTF, para revisarlo en Microsoft Word a dos columnas, original y llegada, de forma que me permite añadir comentarios durante el proceso de revisión. En el apartado de los anexos adjuntaré un extracto de la propuesta de traducción en formato bilingüe.

1.3. Competencias

Con esta exposición de mi trabajo intentaré demostrar las diferentes competencias que he adquirido a lo largo de los estudios de grado y las aplicaré en las distintas fases de su elaboración. Podríamos expresarlas de forma resumida del siguiente modo:

- Adquisición de conocimientos de comercio exterior, conceptos y legislación de los dos ordenamientos jurídicos (Reino Unido y España) para poder generar traducciones de

documentos contractuales con garantías de calidad que se ajusten a las expectativas de los clientes.

- Análisis comparado del género textual elegido para respetar en mi traducción las convenciones de género.
- Compilación de corpus de documentos originales y traducidos para extraer la terminología y la fraseología jurídica prototípica.
- Dominio de las técnicas, herramientas y documentación aplicadas a la traducción para utilizarlas con eficacia y rapidez.
- Dominio de las habilidades profesionales, uso de recursos terminológicos y documentales.
- Capacidad de organización y planificación del trabajo para cumplir con las fechas pactadas.
- Resolución de problemas y motivación para producir documentos traducidos de calidad.

2. Análisis de géneros textuales aplicado al contrato de distribución internacional

Para García Izquierdo (2011) «La noción del género, con su triple vertiente comunicativa, formal y cognitiva, nos permitirá abordar el análisis de los textos con las garantías que puede proporcionar una perspectiva multidimensional». Como fase previa a la traducción analizaré brevemente los aspectos contextuales, comunicativos y formales del texto objeto de este trabajo.

El contrato de distribución internacional se suscribe para la reventa de bienes a terceros. Los participantes son el fabricante, el distribuidor y terceros. Existen varias figuras como el distribuidor oficial, el distribuidor autorizado y el concesionario exclusivo, entre otros. Para establecer equivalencias entre las dos lenguas y los dos ordenamientos jurídicos conviene conocer la tipología textual de la rama del derecho a la que pertenece el texto objeto de nuestro trabajo. El contrato de distribución internacional es un texto jurídico que puede incluirse dentro de los documentos privados de aplicación del derecho según la clasificación de GENTT. Se pueden considerar subgéneros del contrato de distribución los siguientes:

- Contrato de distribución exclusiva.
- Contrato de distribución selectiva.
- Contrato de distribución intensiva.

2.1. Aspectos contextuales

Estamos ante un contrato de distribución internacional (*International Distribution Agreement*). El presente contrato se suscribe para implantar los productos cosméticos confeccionados por el fabricante en el mercado exterior y que el distribuidor los pueda revender en un mercado local con la marca del fabricante. Como todo texto jurídico, utiliza un léxico de especialidad y unas estructuras sintácticas con convenciones, terminología, fraseología y fórmulas estereotipadas.

2.1.1. Contexto jurídico

Serra Noguero (2012) define el contrato de distribución internacional de la siguiente manera:

El contrato de concesión o distribución comercial puede definirse como aquel contrato de duración por el que un fabricante, importador o proveedor otorga a otro empresario independiente, llamado distribuidor o concesionario, el derecho a adquirir para reventa sus productos bajo determinadas condiciones estipuladas en el contrato y asumiendo el concesionario los beneficios y riesgos vinculados a la reventa o falta de reventa.

Los dos sistemas jurídicos más importantes existentes hoy en día en el mundo occidental son el *common law* o derecho angloamericano y el *civil law* o derecho continental europeo. El ordenamiento español pertenece al derecho continental europeo. El contrato que he traducido pertenece a la tradición de *common law* y fue redactado según la legislación y los usos legales propios de dicho sistema. Sin

embargo, la traducción se aplicará en un país de derecho continental. Esta circunstancia deberá contemplarse a la hora de tomar decisiones de traducción. Ahora bien, dado que se trata de una transacción internacional debemos tener en cuenta también las normas internacionales sobre comercio internacional.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 (CIM) regula los contratos de compraventa de mercancías entre los distintos países que la han suscrito. Este texto jurídico es uno de los más relevantes, ya que dicha Convención cuenta con más de 80 países suscriptores. La Convención prevalece frente a la legislación de los países de origen de las partes. Sin embargo, en el caso de algunas cláusulas, puede regir el derecho interno o nacional de las partes que en España recoge el Código de Comercio y el Código Civil. La mayoría de ordenamientos jurídicos disponen de normas y leyes destinadas a regular las obligaciones de las partes. El Convenio de Viena prevé, entre muchas otras cosas, que en la compraventa internacional de mercaderías, el vendedor se obliga a entregar las mercancías acordadas y el comprador se compromete a pagar el precio acordado entre las partes e interpreta el contrato de distribución internacional como un contrato de compraventa de mercancías. El Reglamento de Roma se aplica a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil cuando afectan a varios países y se aplica en todos los países de la Unión Europea excepto en Dinamarca. El Reglamento permite decidir, de mutuo acuerdo, qué ley se aplicará a la obligación contractual. El Reglamento de Roma está en vigor desde el 11 de enero del 2009.

2.1.2. Situación comunicativa

En el caso de los contratos, en general no es posible distinguir entre emisor y receptor porque son acuerdos bilaterales que crean obligaciones y derechos para las dos partes. En teoría, el contrato es el resultado de la autonomía de la libertad de las partes, es decir, ninguna de ellas impone las condiciones a la otra, sino que entre ambas las consensúan. Los únicos contratos que permiten identificar un emisor claro son los de adhesión, aquellos en los que una parte presenta a la otra un contrato predispuesto que se acepta sin negociación. Es el caso del billete del tren o autobús mediante el cual el viajero acepta sin posibilidad de negociación las condiciones de la empresa de transporte.

2.1.3. Función

El contrato de distribución internacional tiene como función regular el intercambio de bienes y servicios para su posterior reventa. El fabricante, a cambio de dinero o signo que lo represente, pone a disposición del distribuidor sus productos para que los revenda en su territorio y los adquiera en su nombre y por cuenta propia, respetando las marcas, nombres y logotipos del fabricante. Se trata de un

contrato mercantil, consensual, bilateral, oneroso, atípico y con obligaciones recíprocas. Los elementos principales son el consentimiento, el objeto y la causa.

Conocer la función del texto y de sus efectos legales facilita la labor traductor-jurídica. En este sentido, el contrato de distribución internacional es un contrato mercantil perteneciente al ámbito jurídico que se celebra para establecer redes comerciales internacionales entre el fabricante, el distribuidor y terceros. En el contrato que nos ocupa, el distribuidor actúa como intermediario independiente. Se trata de un texto normativo que refleja un acuerdo entre dos o más partes y es vinculante para las mismas. En este sentido se convierte en norma para las partes.

2.2. Aspectos formales

Para poder realizar una traducción jurídica con garantías de calidad es imprescindible conocer y familiarizarse con los conceptos del texto, conocer sus rasgos formales y su macroestructura. El contrato de distribución internacional es un documento privado que se organiza en cláusulas y utiliza un estilo formal con locuciones y fórmulas estereotipadas. El contrato de distribución internacional confiere derechos y obligaciones. El tipo de discurso predominante es el declarativo, no obstante, encontramos discurso descriptivo en el objeto del contrato y discurso narrativo en la fórmula de cierre.

2.2.1. Estilo y registro

«El estilo propio de los textos jurídicos destaca por la formalidad y convencionalismo atribuibles al carácter normativo y oficial de los órganos o personas que lo emiten» (Borja, 2007a).

Este tipo de textos se caracterizan por su objetividad y distanciamiento y hacen un uso limitado de la anáfora.

El registro del contrato de distribución atiende a un nivel formal con un grado de comunicación dirigido a expertos, el campo semántico es el comercio internacional, el tenor alude las relaciones personales y se caracteriza como formal y el modo se refiere al medio y en este caso es discurso escrito.

2.2.2. Léxico y fraseología

Los principales problemas de traducción derivan del léxico especializado. Tiene un carácter arcaizante y culto con abundantes tecnicismos y formas protocolarias. Algunos términos tienen un significado distinto al del inglés general:

Inglés	Español
article	cláusula
between	reunidos
company	sociedad

execute	firmar
from time to time	cuando se considere conveniente
performance	ejecución
termination	resolución

Un tipo de términos especializados muy característicos de los contratos son los Incoterms. Los Incoterms definen los usos comerciales internacionales sobre las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de la mercancía. El traductor debe conocer para saber si es necesario traducirlos o si se mantienen tal cual. Los Incoterms no se suelen traducir, ya que se trata de términos cuyo significado se ha pactado en el plano internacional, no obstante, podemos poner su significado entre paréntesis.

A continuación muestro una tabla de los Incoterms más habituales en este tipo de contratos:

Inglés	Español
CFR (Cost and Freight)	costo y flete
CIF (Cost, Insurance and Freight)	costo, seguro y flete
CIP (Carriage and Insurance Paid to)	transporte y seguro pago hasta lugar de destino convenido
CPT (Carriage Paid To)	transporte pagado hasta lugar de destino convenido
DAP (Delivered at Place)	entregado en lugar
DAT (Delivered At Terminal)	entregado en terminal
DDP (Delivered Duty Paid)	entregados derechos pagados (lugar de destino convenido)
EXW (Exworks)	en fábrica (lugar convenido)
FAS (Free Along Ship)	libre al costado del buque (puerto carga convenido)
FCA (Free Carrier)	libre transportista (lugar convenido)
FOB (Free On Board)	libre a bordo (puerto de carga convenido)

La existencia de dobles y tripletes es otro rasgo típico de los textos jurídicos, como por ejemplo el doblete *sole and exclusive*. En algunos casos se trata de redundancias expresivas, pero en otros no, de forma que el traductor deberá ser muy cauto al traducirlos para no suprimir sentido (véase Borja 2007a: 136).

También cabe citar el uso de preposiciones sufijadas (*hereabove, hereby, hereinafter, hereof, hereto, hereunder, thereby, thereon, therewith, etc.*) y locuciones preposicionales en los contratos ingleses (*in pursuance of, in the event of, etc.*). En el apartado de problemas de traducción expondré algunas propuestas de traducción de este tipo de expresiones.

2.2.3. Macroestructura

El documento objeto de este trabajo muestra la estructura típica de los contratos:

- Identificación de las partes.
- Preámbulo y cláusulas.
- Lugar, fecha y firmas

A continuación detallaré la macroestructura comparada del texto que nos ocupa en los dos idiomas y seguidamente elaboraré una tabla inglés-español con una relación de las cláusulas que suelen aparecer en el apartado de pactos o clausulado de este tipo de contrato.

Macroestructura comparada en las dos lenguas del género contrato en general

El contrato en inglés empieza con el nombre del contrato *DISTRIBUTION AGREEMENT* y, a continuación, la preposición *BETWEEN*. En español, tras el nombre del contrato aparece el lugar y la fecha. Tras *BETWEEN*, se identifican las partes.

Inglés	Español
Distribution Agreement Between	Contrato de distribución Reunidos

A continuación encontramos en inglés los exponendos (*recitals*) introducidos por la expresión *WHEREAS*. Una vez finalizada la relación de *recitals* aparece la fórmula *NOW, THEREFORE* que da entrada a los pactos del contrato. En la tabla se puede observar las fórmulas equivalentes que encontramos en los contratos españoles.

Inglés	Español
WHEREAS NOW, THEREFORE	LAS PARTES EXPONEN Y QUE, POR TANTO

Seguidamente se exponen las cláusulas (*articles*) que forman el clausulado o los pactos del contrato. Se trata de la parte operativa del contrato. En el contrato de distribución se suelen incluir normalmente las cláusulas que he recogido en la tabla que aparece más abajo.

1. *Definitions* (definiciones).
2. *Purpose of the Agreement* (objeto del contrato).
3. *Territory* (territorio).
4. *Exclusivity* (exclusividad).
5. *Intellectual and industrial property rights* (derechos de propiedad industrial e intelectual).
6. *General Terms of Sale* (condiciones generales de venta).
7. *Duration* (duración del contrato).
8. *Cancellation - Advanced Termination of the Agreement* (cancelación o resolución anticipada del contrato).
9. *Minimum Annual Local Sales & Purchases Requirements* (requisitos mínimos de Compras y Ventas Locales anuales).
10. *Internet - Web site* (internet y sitio web).
11. *Purchases & Payments* (compras y formas de pago).
12. *Conformity of the Products* (conformidad de los Productos).
13. *Liability* (responsabilidad).

14. *Reporting* (informes).
15. *Training – Marketing* (formación y marketing).
16. *Insurance* (seguro).
17. *Force Majeure* (fuerza mayor).
18. *End of Agreement* (terminación del contrato).
19. *Non Assignment* (cesión de derechos).
20. *Amendments* (modificaciones).
21. *Governing law – Jurisdiction* (ley aplicable y jurisdicción).

Fórmula de conclusión

Inglés IN WITNESS WHEREOF, the Parties have executed the Agreement signed	Español EN PRUEBA DE CONFORMIDAD Y ACEPTACIÓN, las Partes firman el presente Contrato firman
--	--

Clausulado típico inglés-español del contrato de distribución internacional

Una vez vistas las cláusulas que suelen aparecer en el género contrato, presentaré las cláusulas propias y específicas del contrato de distribución internacional. Como se podrá observar, este listado constituye una parte importante y básica de la terminología de este tipo de contratos

Inglés products and territory obligations of the distributor exclusivity direct sales minimum sales targets commitment to delivery of minimum amount conditions of sale prices and discounts resale prices terms of payment commitment to inform the supplier commitment to inform the distributor confidentiality external distribution network brand names, trademarks, logos and other intellectual property rights technical assistance after-sales service and maintenance supplier's warranty distributor's warranty supplier's responsibilities advertising and publicity taxation early termination compensation for termination of contract term of contract repurchase of products return of promotional material and samples amendments and additions	Español productos y territorio obligaciones del distribuidor exclusividad ventas directas mínimo de ventas obligación de entrega mínima condiciones de venta precios y descuentos precios de reventa condiciones de pago obligación de informar al suministrador obligación de informar al distribuidor confidencialidad red comercial externa marcas, nombres, logotipos y otros derechos de propiedad intelectual asistencia técnica servicio de postventa y mantenimiento garantías del suministrador garantías del distribuidor responsabilidades del suministrador publicidad impuestos resolución anticipada indemnización por rescisión del contrato duración del contrato recompra de productos devolución de material promocional y muestras modificaciones
--	---

assignment of contract	cesión del contrato
applicable law and competent jurisdiction	ley aplicable y jurisdicción competente
signatures	firmas
annexes	anexos

3. Propuesta de traducción

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

REUNIDOS

LABORATORY, sociedad constituida con arreglo a la legislación X, con domicilio social en X, representada por el director general, el Sr. X. En lo sucesivo denominada «**Laboratory**»

Y

COSMETICS SL, sociedad constituida con arreglo a la legislación española, con domicilio social en X, representada por X. En lo sucesivo denominada «el Distribuidor».

En lo sucesivo, **LABORATORY** y el Distribuidor se denominarán conjuntamente «**las Partes**» y de forma individual «**la Parte**».

LAS PARTES EXPONEN

A. Que el Distribuidor se dedica a distribuir cosméticos y productos similares únicamente en la zona de Levante del Territorio español (Castellón, Valencia y Alicante).

B. Que **Laboratory** desea designar al Distribuidor para que actúe como Distribuidor exclusivo en el Territorio objeto del presente Contrato mediante un Contrato de distribución y que el Distribuidor acepta dicha colaboración.

POR TANTO, considerando los antecedentes y las manifestaciones aquí expuestas, las partes firmantes acuerdan y se comprometen a cumplir los siguientes pactos.

Cláusula 1. Definiciones

En este Contrato, los términos y expresiones siguientes tendrán el significado que a continuación se indica:

«Contrato»: el presente documento, incluyendo los exponendos, sus anexos y los acuerdos complementarios que puedan ser suscritos por las Partes para modificar parcialmente el Contrato cuando se considere conveniente.

«Año Contractual»: cada periodo de 12 meses que durante la ejecución del presente Contrato comience el 1 de enero y acabe el 31 de diciembre.

«Lista de precios»: los precios de los Productos que figurarán en un documento elaborado por **Laboratory**, que será quien fije los precios Ex Works (en fábrica) de todos los Productos vendidos.

«Productos al por menor»: productos para la venta al público para uso personal.

«Productos de salón»: productos de venta y uso profesional destinados a salones de belleza, esteticistas y escuelas de estética.

«Territorio»: los países mencionados en la cláusula 3 o aquellas zonas donde se aplique el presente Contrato.

«Marcas registradas»: las marcas relacionadas en el Anexo B, que son propiedad exclusiva de Laboratory, así como otros nombres y símbolos combinados o utilizados en combinación con las citadas Marcas registradas para referirse a los Productos objeto del presente Contrato.

Cláusula 2. Objeto del contrato

2.1. Con sujeción a las condiciones expresadas en el presente Contrato, Laboratory designa como único y exclusivo Distribuidor a COSMETICS S.L. (el Distribuidor) para la importación, distribución y venta de los Productos en el Territorio.

2.2. El Distribuidor actúa en nombre y cuenta propia y se compromete a cumplir con las obligaciones establecidas en el presente Contrato y gozar de los derechos conferidos por el mismo.

Cláusula 3. Territorio

3.1. Los derechos para importar, distribuir y vender en exclusiva los Productos se conceden al Distribuidor únicamente para la Región de Levante en España (Castellón, Valencia y Alicante).

Cláusula 4. Exclusividad

Laboratory se compromete a vender los Productos que se distribuirán en el Territorio únicamente al Distribuidor.

Cláusula 5. Derechos de propiedad industrial e intelectual

5.1. Laboratory se reserva la titularidad única sobre las Marcas registradas, incluyendo las Marcas, nombres, fondo de comercio, etiquetas, diseños, envasado, presentación, fórmulas y otros atributos distintivos o derechos relacionados con los Productos de Laboratory, así como sobre todos los tratamientos profesionales y métodos específicos de aplicación de los Productos.

Cláusula 6. Condiciones generales de venta

6.1. El Distribuidor reconoce la prestigiosa reputación y notoriedad de las Marcas comerciales y velará por protegerlas en la distribución de los Productos.

6.2. Todos los gastos derivados de la distribución a Clientes serán sufragados por el Distribuidor, incluyendo descuentos, reembolsos, devoluciones, comisiones y regalos promocionales, así como el consumo de productos para realizar demostraciones de los mismos.

Cláusula 7. Duración del contrato

El presente Contrato entrará en vigor el 1 de enero de 2015 y permanecerá vigente durante un periodo 3 (tres) años, salvo resolución anticipada de conformidad con la cláusula 8.

Cláusula 8. Cancelación o resolución anticipada del contrato

8. 1. Cancelación por parte de Laboratory.

8.1.1. Causas generales.

8.1.1.1. Si se produjera algún cambio, de hecho o de derecho, en el control de la empresa del Distribuidor o en la gestión del Distribuidor, Laboratory podrá dar por resuelto el Contrato en cualquier momento con un preaviso de doce (12) meses, notificándolo por correo certificado.

8.1.1.2. Si el Distribuidor fuera objeto de algún procedimiento de ejecución obligatoria, concurso de acreedores, liquidación judicial, o se hallara en situación de insolvencia, Laboratory tendrá derecho a rescindir el Contrato de inmediato, sin ningún tipo de indemnización y sin necesidad de preaviso.

8.1.2. Causas particulares.

Laboratory podrá rescindir el Contrato en cualquier momento con un preaviso de tres (3) meses mediante notificación por correo certificado:

- a) en caso de incumplimiento de la cláusula 3 «Territorio»;
- b) en caso de incumplimiento de la cláusula 4 «Exclusividad»;
- c) en caso de fraude del Distribuidor.

8.2. Resolución por incumplimiento del contrato.

8.2.1. Las Partes tendrán derecho a dar por resuelto el Contrato, sin obligación de abonar ningún tipo de indemnización, si una de las Partes incumple sus obligaciones contractuales y no subsana dicho incumplimiento en un plazo de noventa (90) días a contar desde la fecha de recepción de la notificación enviada por la parte afectada, en la que deberán constar las razones de la propuesta de resolución.

Cláusula 9. Requisitos mínimos anuales de compras y ventas locales

9.1. El Distribuidor únicamente podrá comprar los productos a Laboratory.

9.2. El Distribuidor se compromete a incrementar el volumen de ventas de los productos y a adquirir el mínimo de compras anuales para cumplir el requisito exigido por Laboratory para celebrar el presente Contrato.

Si al finalizar el Año Contractual establecido en el presente Contrato, el Distribuidor no lograra alcanzar el volumen de compra acordado o no cumpliera con las obligaciones de compras mínimas requeridas, el Proveedor tendrá derecho a las siguientes acciones que deberá notificar por escrito o por un medio de comunicación demostrable:

a) podrá reducir el Territorio;

o

b) podrá retirar al Distribuidor el derecho de venta exclusiva.

Cláusula 10. Internet y sitio web

10.1. Internet

El Distribuidor podrá registrar nombres de dominio local relacionados con Laboratory en el Territorio.

10.2. Sitio web

El sitio web local será exclusivo para las Marcas registradas y deberá utilizar un nombre de dominio relacionado con Laboratory. No podrán presentarse otras marcas en el mismo sitio web.

Cláusula 11. Compras y formas de pago

11.1. Compras

11.1.1. Todos los pedidos se confirmarán por fax, correo ordinario o correo electrónico.

11.1.2. Los precios de los pedidos de los Productos realizados por el Distribuidor serán los que figuran en la tarifa de exportación de Laboratory, actualmente en vigor y utilizando como moneda el euro.

11.1.3. Laboratory se reserva el derecho de decidir qué artículos figurarán en la tarifa oficial de exportación en todo momento y sin excepción.

11.1.4. Salvo que se acuerde expresamente lo contrario y se indique en la factura, la lista de precios se debe entender Ex works (en fábrica o lugar convenido).

11.2. Facturación

11.2.1. Los Productos entregados al Distribuidor se facturarán por Laboratory en euros.

11.2.2. Salvo que se indique expresamente lo contrario en la factura, el Distribuidor se compromete a pagar de acuerdo con las condiciones de pago siguientes:

En un plazo de 60 días a partir de la fecha de facturación, mediante transferencia bancaria.

Cláusula 12. Conformidad de los Productos

12.1. Laboratory tomará todas las medidas necesarias para garantizar que los productos cumplan las condiciones de conformidad y calidad que a su leal saber y entender exijan la legislación y las normativas vigentes en el Territorio.

Cláusula 13 Responsabilidad

13.1. Los productos entregados al Distribuidor serán productos de buena calidad y estarán cubiertos por el seguro de responsabilidad de Laboratory.

13.2. De conformidad con la cláusula 13.1. citada anteriormente, el Distribuidor realizará la distribución de los Productos en el Territorio bajo su única y entera responsabilidad.

Cláusula 14. Informes

El Informe mensual local de ventas deberá ser cumplimentado y remitido a Laboratory el día 5 de cada mes.

Cláusula 15. Formación y marketing

Los precios de los Productos para mayoristas y minoristas se establecerán en el Territorio.

Cláusula 16. Seguro

16.1. El Distribuidor se hará cargo de la póliza de responsabilidad civil en el Territorio.

Cláusula 17. Fuerza Mayor

17.1. Ninguna de las partes será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones contractuales (a excepción del cumplimiento de las condiciones de pago) si dicha demora o incumplimiento fuera atribuible a circunstancias ajenas a su control, entre otras y en particular, a conflicto armado, disturbios, terremotos, huelgas, actos de sabotaje o cualquier otra circunstancia que quede fuera de su control y que impida el cumplimiento del presente Contrato.

17.2. Si se produjera una de las situaciones mencionadas anteriormente, que impidiera a una de las Partes cumplir con una o varias de sus obligaciones contractuales, las Partes acuerdan reunirse de manera inmediata con el fin de adoptar todas las medidas necesarias para garantizar el perfeccionamiento del presente Contrato o su resolución.

17.3. De no existir un acuerdo entre las Partes, transcurridos dos (2) meses después de un caso fortuito del tipo anteriormente mencionado, las Partes tendrán derecho a notificar a la otra su decisión de dar por resuelto el presente Contrato.

Cláusula 18. Terminación del Contrato

Tras la terminación del presente Contrato, se harán efectivas las siguientes disposiciones:

18.1. Según se especifica en la cláusula 8, en caso de resolución anticipada o terminación del Contrato por cualquier motivo, el Distribuidor no tendrá derecho a ningún tipo de indemnización por daños y perjuicios por pérdida de la actividad comercial, pérdida del fondo de comercio, por la comercialización de los productos o por la creación del fondo de comercio para las Marcas.

18.2. Laboratory se reserva el derecho de conceder derechos de distribución, en exclusiva o de otro modo, para vender los Productos en el Territorio a las sociedades o personas físicas que considere oportuno.

18.3. Las Partes convienen resolver las obligaciones contractuales que pudieran quedar pendientes a la fecha de la resolución del presente Contrato.

Cláusula 19. Cesión de derechos

El Distribuidor no podrá ceder ni transferir el presente Contrato a terceras personas físicas o jurídicas sin el consentimiento por escrito de Laboratory. La cesión no podrá ser total ni parcial, directa ni indirecta, ni podrá realizarse en forma de fusión, apropiación, gestión gratuita ni de cualquier otro modo.

Cláusula 20. Modificaciones

Todas las modificaciones deberán realizarse por escrito y ser firmadas por ambas Partes.

Cláusula 21. Ley aplicable y jurisdicción

21.1. El presente Contrato se regirá por las leyes de X.

21.2. Cualquier controversia dimanante del presente Contrato será resuelta por los tribunales competentes de X.

En prueba de conformidad y aceptación, las partes firman el presente Contrato, en dos ejemplares originales

Firmado el 12 de enero de 1015

Por Laboratory X

Por el Distribuidor

4. Problemas de traducción

4.1. Formato y aspectos gráficomicos

En los contratos ingleses podemos apreciar un uso mucho más frecuente de las mayúsculas que en español. En el proceso de la traducción habrá que decidir si se conserva la convención del original o la de la lengua de llegada. El traductor deberá tener en cuenta el concepto de *textual fit* (Biel, 2014), pero también deberá considerar la necesidad de ajustarse a los gustos de sus clientes que muchas veces prefieren ver en la traducción el mismo uso de las mayúsculas que se observa en el original. Según Sousa en su *Diccionario de uso de las mayúsculas y minúsculas* (2007), el hecho de que la mayúscula sea de aplicación tan subjetiva hace que reducir su empleo a un conjunto de normas claras sea sumamente complejo e inseguro. En el caso del presente TFG, he decidido respetar las mayúsculas del original, aunque soy consciente de que no he respetado las convenciones de la lengua española. He conservado las mayúsculas en los siguientes términos: Anexo, Año Contractual, Contrato, Cliente, Distribuidor, Marcas, Partes, Productos y Territorio. El motivo es que en muchos contratos españoles aparecen en mayúscula los términos para los que se ha dado una denominación determinada (XXX, en adelante denominado el Cliente) y los abogados están acostumbrados a verlo así en sus textos.

He respetado el formato del original para que el lector no tome la traducción por un texto original en español, pero he respetado las convenciones españolas, por ejemplo, en la fórmula de introducción: Reunidos, Las Partes Exponen y Por Tanto. También he modificado la presentación de las definiciones y he cambiado año por periodo de 12 meses.

4.2. Léxico

Los principales problemas de traducción derivan del léxico especializado. Como ya he apuntado en el apartado 2.2.2. algunos términos tienen un significado distinto en el inglés general:

Inglés	Español
article	cláusula
between	reunidos
company	sociedad
execute	firmar
from time to time	cuando se considere conveniente
performance	ejecución
termination	resolución

4.3. Preposiciones sufijadas

En los contratos en inglés son muy frecuentes las preposiciones sufijadas, que constituyen una marca distintiva del lenguaje jurídico inglés (Borja, 2007b: 140). En el presente contrato encontramos: *hereabove*, *hereby*, *hereinafter*, *hereof*, *hereto*, *hereunder*, *thereby*, *thereon*, *therewith*, etc. Estos términos hacen referencia al contrato presente *here* o a otros documentos

there. En ocasiones no hace falta traducirlas porque su significado es reiterativo y las omitimos. Veamos algunos ejemplos:

Hereinafter referred to as «the LABORATORY»

En lo sucesivo denominada «LABORATORY»

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual agreements set forth **herein**, the parties **hereto**, intending to be legally bound, **hereby** agree as follows.

POR TANTO, considerando los antecedentes y las manifestaciones **aquí expuestas**, las partes firmantes acuerdan y se comprometen a cumplir los siguientes pactos.

2.1.- Upon the conditions expressed in the Agreement, LABORATORY **hereby** designates «COSMETICS SL» as sole and exclusive Distributor (referred as the Distributor) for the importation, distribution and sale of the Products in the Territory.

2.1. Con sujeción a las condiciones expresadas en el presente Contrato, Laboratory designa como único y exclusivo Distribuidor a COSMETICS S.L. (el Distribuidor) para la importación, distribución y venta de los Productos en el Territorio.

13.2.-Subject to article 13.1 **hereabove**, Distributor shall provide, under its sole and entire responsibility, the distribution of the Products in the Territory.

13.2. De conformidad con la cláusula 13.1. **citada anteriormente**, el Distribuidor realizará, la distribución de los Productos en el Territorio bajo su única y entera responsabilidad.

4.4. Términos propios del comercio internacional: los Incoterms.

Como ya hemos adelantado en el apartado 2.2.2., los **Incoterms** son un conjunto de reglas internacionales que el traductor debe conocer para poder tomar decisiones informadas sobre la conveniencia de traducirlos o mantenerlos en inglés. Los Incoterms no se suelen traducir, ya que se trata de términos cuyo significado se ha pactado en el plano internacional y determinan el alcance de las cláusulas comerciales de los contratos de compraventa internacional.

En el contrato objeto de este trabajo aparecen diversos Incoterms (*international comercial terms*) establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, como por ejemplo la expresión **Ex-Works** (en fábrica o lugar convenido).

11.1.4.- Unless otherwise expressly agreed upon and stated on invoice, the Prices List is to be understood **Ex-Works** (ex-factory).

11.1.4. Salvo que se acuerde expresamente lo contrario y se indique en la factura, la lista de precios se debe entender **Ex Works** (en fábrica o lugar convenido).

En el caso de **Ex Works**, el fabricante entrega la mercancía en el lugar de fabricación o almacenamiento y el comprador se hace cargo del transporte hasta su domicilio. A continuación muestro los Incoterms más habituales en este tipo de contratos.

Los Incoterms 2010 se dividen en dos grupos:

- a) Para transporte marítimo: FAS, FOB, CFR y CIF.
- b) Para cualquier tipo de transporte: EXW, FCA, CPT, DAT, DAP y DDP.

Los Incoterms entrega en origen: EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y CIF.

Los Incoterms entrega en destino: DAT, DAP y DDP.

4.5. Dobletes

La presencia de dobles para matizar el significado del lenguaje jurídico es habitual en el registro jurídico. Borja (2007b) nos dice que confieren un sello característico a los documentos legales. En el presente contrato he encontrado dobles y redundancia expresiva en algunos apartados.

Inglés	Español
filled and returned	cumplimentado y devuelto
liability and protection	responsabilidad y protección
company or entity	sociedad o entidad
writing and signed	escrita y firmada
sole and exclusive	único y exclusivo

4.6. Conectores

El inglés jurídico no utiliza muchos conectores. No obstante, encontramos algunos conectores característicos de este género: *under* (conforme a, en virtud de, de conformidad con, con arreglo a, etc.), *subject to* (sin perjuicio de, de conformidad con, sujeto a, etc.), etc.

Laboratory X, a Company incorporated under the X law, with its registered office at X
Laboratory X, sociedad constituida con arreglo a la legislación X, con domicilio social en X
If at the end of each Contractual Year, under the Contract...
Si al finalizar el Año Contractual, establecido en el presente Contrato...
13.2.- Subject to article 13.1 hereabove, Distributor shall provide, under its sole and entire responsibility, the distribution of the Products in the Territory.
13. 2. De conformidad con la cláusula 13.1. citada anteriormente. El Distribuidor debe proporcionar, bajo su única y entera responsabilidad, la distribución de los Productos en el Territorio.

4.7. Construcciones gerundivas

El uso de construcciones gerundivas en los textos jurídicos ingleses es muy común.

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual agreements set forth herein, the parties hereto, **intending** to be legally bound, hereby agree as follows.

POR TANTO, considerando los antecedentes y las manifestaciones aquí expuestas, las partes firmantes **acuerdan y se comprometen** a cumplir los siguientes pactos.

«Contractual year» means the year **beginning** on January, 1st and **ending** December, 31st during the performance of the Agreement.

«Año Contractual»: durante la ejecución del presente Contrato, cada periodo de 12 meses que **comience** el 1 de enero y **acabe** el 31 de diciembre.

4.8. Locuciones preposicionales

También encontramos locuciones preposicionales formadas por preposición, nombre y preposición.

NOW, THEREFORE, **in consideration of** the premises and mutual agreements set forth herein, the parties hereto, intending to be legally bound, hereby agree as follows.

POR TANTO, **considerando** los antecedentes y las manifestaciones aquí expuestas, las partes firmantes acuerdan y se comprometen a cumplir los siguientes pactos.

«Trademarks» means the trademarks listed in Appendix B, owned exclusively by Laboratory, as well as the other names and symbols combined or used **in combination with** said Trademarks in any form whatever covering the Products of the Agreement.

«Marcas registradas»: las marcas relacionadas en el Anexo B, que son propiedad exclusiva de Laboratory, así como otros nombres, símbolos combinados o utilizados **en combinaciones con** las citadas Marcas registradas para referirse a los Productos objeto del presente Contrato.

a) **in case of** violation of article 3 «Territory»;

a) **en caso de** incumplimiento de la cláusula 3 «Territorio»;

4.9. Expresiones que plantean dificultades especiales de traducción

En la cláusula 1 del presente contrato encontramos las definiciones de algunos términos relevantes como por ejemplo *agreement* (contrato), *contractual year* (año contractual), *prices list* (lista de precios), etc. También apreciamos cláusulas *boilerplate* como *Governing law – Jurisdiction* (ley aplicable y jurisdicción).

En este apartado recojo algunas cláusulas que me han planteado dificultades como es el caso de *failling* y *fails* que no se pueden traducir por fallo, ya que tienen un sentido de incumplimiento o carencia de acción. Forman parte de cláusulas que suelen ser difíciles de traducir como la de fuerza mayor y la de requisitos mínimos de compras.

Article 17 – Force Majeure

17.3.- **Failing** any agreement between the Parties at the latest two (2) months after the unforeseen birth of one of the above mentioned issues, each Party will have the right to notify the other of the immediate termination of the Agreement

Cláusula 17. Fuerza Mayor

17.3. **De no existir** un acuerdo entre las Partes, transcurridos dos (2) meses después de un imprevisto del tipo anteriormente mencionado, las Partes tendrán derecho a notificar a la otra su decisión de dar por resuelto el presente Contrato.

Article 9 – Minimum Annual Local Sales & Purchases Requirements

If at the end of each Contractual Year, under the Contract, the Distributor **fails to achieve** the agreed Purchase Volume **falls** short of the agreed Minimum Purchase Requirements, the Supplier shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt at his choice:

Cláusula 9. Requisitos mínimos anuales de compras y ventas locales

Si al finalizar el Año Contractual establecido en el presente Contrato, el Distribuidor **no lograra alcanzar** el volumen de compra acordado o **no cumpliera** con las obligaciones de compras mínimas requeridas, el Proveedor tendrá derecho a las siguientes acciones que deberá notificar por escrito o por un medio de notificación demostrable:

4.10. Presencia de falsos amigos

Los falsos amigos o cognados (*false friends*) son palabras que se escriben de la misma forma o de forma muy parecida en inglés y en español, pero tienen un significado muy diferente. Los traductores tenemos que tener mucho cuidado con estos cognados. En este sentido, al realizar mi propuesta de traducción he prestado especial atención a los términos jurídicos para no confundirlos con términos del lenguaje general y he revisado el término acuñado para no dar lugar a falsos amigos. A continuación expongo algunos de ellos.

Inglés	Español	Error
appendix	anexo	apéndice
article	cláusula	artículo
company	sociedad	compañía
execute	firman	ejecutar
incorporated	constituida	incorporada
subject to	de conformidad con, con arreglo a, sin perjuicio de lo dispuesto	sujeto a
under the	en virtud de	bajo

5. Terminología

Los traductores jurídicos no necesitamos ser juristas para traducir con garantías de calidad, pero debemos tener conocimientos de Derecho y familiarizarnos con los términos especializados para traducir la terminología y fraseología de los textos jurídicos de forma rigurosa y precisa. La terminología es imprescindible para el ejercicio de la traducción especializada. Para hacer buen uso de la terminología es necesario desarrollar tanto la vertiente teórica como la práctica para perfeccionar la capacidad cognitiva y poder resolver los problemas que encontramos durante la práctica traductora. A continuación muestro el glosario que he confeccionado a partir de la extracción terminológica del presente contrato.

5.1. Glosario bilingüe

Inglés	Español
advanced termination	resolución anticipada
advertising and publicity	publicidad
after-sales service and maintenance	servicio de postventa y mantenimiento
agreement	contrato
amendments	modificaciones
amendments and additions	modificaciones
annexes	anexos
appendix	anexo
applicable law and competent jurisdiction	ley aplicable y jurisdicción competente
arising out	dimanante
article	cláusula
assignment	cesión
assignment of contract	cesión del contrato
bank transfer	transferencia bancaria
be borne	sufragados
between	reunidos
brand names, trademarks, logos and other	marcas, nombres, logotipos y otros derechos
intellectual property rights	de propiedad intelectual
breach of contract	incumplimiento del contrato
cancellation	cancelación
commitment to delivery of minimum	obligación de entrega mínima
amount	
commitment to inform the distributor	obligación de informar al distribuidor
commitment to inform the supplier	obligación de informar al suministrador
commit oneself	comprometer
commits a breach	incumplimiento
company	sociedad
company incorporated under	sociedad constituida con arreglo a
compensation for termination of contract	indemnización por resolución del contrato
composition with creditors	concurso de acreedores
compulsory execution proceeding	procedimiento de ejecución obligatoria
compulsory liquidation	liquidación judicial
conditions of sale	condiciones de venta
confidentiality	confidencialidad
conformity of the products	conformidad de los productos
contractual breach	incumplimiento contractual
contractual year	año contractual
court	tribunal
damages or compensation	daños y perjuicios
definitions	definiciones
delivered	entregados

direct sales	ventas directas
distribution agreement	contrato de distribución
distributor's warranty	garantías del distribuidor
duration	duración del contrato
early termination	resolución anticipada
end of agreement	extinción del contrato
ensure	garantizar
entering into	celebrar
ex works	en fábrica, almacén, etc.
exclusivity	exclusividad
exclusivity	exclusividad
executed	firman
execution	perfeccionamiento, formalización, otorgamiento
export tariff	tarifa de exportación
external distribution network	red comercial externa
failure	incumplimiento
force majeure	fuerza mayor
fraud	fraude
free management	gestión gratuita
from time to time	cuando se crea conveniente
general terms of sale	condiciones generales de venta
goodwill	fondo de comercio
governing law – jurisdiction	legislación y jurisdicción
hereabove	citada anteriormente
herein	presente contrato
hereinafter	en lo sucesivo
hereto	Ø
in accordance with	de conformidad con
in force	vigente
in law or in fact	de hecho o de derecho
in witness whereof	y en prueba de conformidad y aceptación, y para que así conste
incorporated	constituida
independent contractor	en nombre y cuenta propia
insurance	seguro
intellectual and industrial property rights	derechos de propiedad industrial e intelectual
invoicing	facturación
is engaged	se compromete
is willing	está dispuesto
it within	en un plazo de
legally bound	legalmente vinculante
liability	responsabilidad
loss of business	pérdida de la actividad comercial
management	gestión
merger	fusión
minimum annual local sales & purchases	requisitos mínimos de compras y ventas locales anuales
requirements	mínimo de ventas
minimum sales targets	renuncia implícita
no implied waiver	cesión de derechos
non assignment	y que, por tanto
now, therefore	obligaciones del distribuidor
obligations of the distributor	pedidos
orders	de cualquier otro modo
otherwise	ejecución
performance	precios y descuentos
prices and discounts	lista de precios
prices list	productos y territorio
products and territory	compras y formas de pago
purchases & payments	objeto del contrato
purpose of the agreement	reembolsos
rebates	

recitals	considerandos
referred to as	denominada
registered office	domicilio social
reporting	informe
repurchase of products	recompra de productos
resale prices	precios de reventa
retail products	productos al por menor
return of promotional material and samples	devolución de material promocional y muestras
returns	devoluciones
rules	normativa
sales forecasts	previsiones de ventas
salon products	productos de salón
set out	establecer, figurar
signatures	firmas
subject to	de conformidad con, con arreglo a, sin perjuicio de lo dispuesto
supplier's responsibilities	responsabilidades del suministrador
supplier's warranty	garantías del suministrador
take effect	entrar en vigor
taxation	impuestos
technical assistance	asistencia técnica
term of contract	duración del contrato
termination	terminación, resolución, extinción
terms of payment	condiciones de pago
territory	territorio
trademarks	marcas registradas
training	formación
under the	en virtud de, con arreglo a
under the law	con arreglo a la legislación
unless	salvo
valid	vigente
whereas	las partes exponen
wholesale monthly sales report	informe mensual de venta al por mayor local

6. Conclusiones

Las competencias adquiridas durante el tiempo que he cursado el plan de estudios del Grado de Traducción e Interpretación de la Universitat Jaume I me han ayudado a desarrollar habilidades y a dominar las técnicas y estrategias para el manejo de herramientas aplicadas a la traducción. La especialidad de traducción jurídica me ha aportado conocimientos sobre el sistema jurídico español y del derecho comparado para la traducción, me ha enseñado a reconocer los diferentes géneros jurídicos del ámbito internacional y me ha introducido al uso de herramientas para la elaboración de terminología, etc. Además, las prácticas realizadas con el grupo de investigación GENTT de la UJI me han servido para poner en práctica conocimientos previos y adquirir experiencia práctica.

Mi valoración sobre este trabajo de Fin de Grado es positiva. He podido desarrollar las competencias adquiridas durante mi formación. Durante todo el proceso del trabajo he ido definiendo los objetivos y organizando el plan de trabajo. He analizado minuciosamente el texto origen para conseguir una propuesta de traducción apropiada. He hecho uso de distintas fuentes de información y he dedicado especial atención a la terminología y fraseología.

Mi interés por la traducción de textos jurídicos va cada día en aumento. Me apasionan los textos relacionados con el comercio internacional, sobre todo los contratos. Durante mis años de formación he estado en contacto con profesionales de la traducción y del derecho para adquirir más conocimientos.

Mis planes inmediatos son abrirme camino como profesional en el ámbito de la traducción jurídica. Este trabajo ha sido un paso más de aprendizaje y práctica que, sin duda, ha contribuido a reforzar mi formación como traductora especializada y me ha servido para reflexionar sobre los problemas que me encontraré en el futuro. Me queda mucho por aprender, pero entiendo que al conocimiento se llega por aproximaciones sucesivas.

7. Bibliografía

- ALBARIC C y DICKSTEIN, M. (2011). *International Commercial Agency and Distribution Agreements*. Alphen aan Den Rijn: Kluwer Law International.
- ALCARAZ VARÓ, E. y HUGHES B. (2002). *El lenguaje jurídico*. Barcelona: Ariel.
- ALCARAZ VARÓ, E. Y CASTRO CALVÍN, J. (2007). *Diccionario de comercio internacional*. Barcelona: Ariel.
- ALCINA, A. (2015). Estándares y formatos de intercambio en terminología. *Tradumàtica*. Recuperado el 10 de abril del 2016 de <http://revistes.uab.cat/tradumatica/article/view/94>
- BIEL, L. (2014). *Lost in the Eurofog*. Frankfurt: Peter Lang.
- BORJA ALBI, A. (2000). *El texto jurídico inglés y su traducción al español*. Barcelona: Ariel.
- BORJA ALBI, A. (2007a). *Estrategias, materiales y recursos para la traducción jurídica inglés-español*. Castellón de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I
- BORJA ALBI, A. (2007b). Los géneros jurídicos en Enrique Alcaraz (ed.) *Las lenguas profesionales y académicas*. Barcelona, Ariel. Recuperado el 15 de abril del 2016 de [http://www.gentt.uji.es/Publicacions/BorjaLosGenerosLegales\[1\].pdf](http://www.gentt.uji.es/Publicacions/BorjaLosGenerosLegales[1].pdf)
- BROSETA PONT, M. (1971). *Manual de derecho mercantil*. Madrid: Tecnos.
- CALVO CARAVACA, A. L. Y FERNÁNDEZ DE LA GANDARA, L. (1997). *Contratos Internacionales*. Madrid: Tecnos.
- CALZADA PÉREZ, M. (2007). *El espejo traductológico*. Barcelona: Octaedro.
- CASTELLANOS RUIZ, E. (2009). *El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*. Granada: Comares S. L.
- ESPLUGUES MOTA, C. (coord.) (1994). *Contratación internacional*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- GARCÍA IZQUIERDO, I. (2011). *Competencia textual para la traducción*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- GENTT (2000). *Textual Genres for Translation*. Recuperado el 10 de abril del 2016 de <http://www.gentt.uji.es/?q=corpus>
- HURTADO ALBIR, A. (1996). *La enseñanza de la traducción*. Castellón de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I.
- LLAMAZARES, O. (2010). *Modelos bilingües de contratos internacionales*. Madrid: Global Marketing Strategies S. L.
- LÓPEZ NAVARRO, F. J. (2015). *Vademecum del Derecho Mercantil*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MARTINEZ DE SOUSA, J. (2007). *Diccionario de uso de las mayúsculas y minúsculas*. Gijón: Trea.
- MONZÓ, E. (2005). *La traducción e interpretación en las relaciones internacionales*. Castellón: Universitat Jaume I, Servei de Comunicació i Publicacions.
- SERRA NOGUERO, E. (2012). *Esquemas de Derecho de los contratos mercantiles*. Valencia: Tirant lo Blanch.

8. Anexos

Anexo 1. Texto original

DISTRIBUTION AGREEMENT

Between:

LABORATORY, a Company incorporated under the X law, with its registered office at X represented by his Chief Executive Officer X, Hereinafter referred to as "**Laboratory**"

And:

COSMETICS SL a company incorporated under the Spanish law, with its registered office at X represented by X Hereinafter referred to as "the Distributor".

LABORATORY and the Distributor being hereinafter after referred to as "the Parties" and individually "the Party".

WHEREAS

A. Distributor is engaged in distributing cosmetic and similar products in Region Levante (Castello-Valencia-Alicante) only, in Spain.

B. Distributor is willing to accept such collaboration and Laboratory desires to appoint Distributor as its exclusive Distributor in the Territory through a Distributor agreement.

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual agreements set forth herein, the parties hereto, intending to be legally bound, hereby agree as follows.

Article 1 – Definitions

"Agreement" means the present document including the recitals, its appendixes and the supplementary agreements which may, from time to time, be entered into by the Parties to amend part of the Agreement.

"Contractual year" means the year beginning on January, 1st and ending December, 31st during the performance of the Agreement.

"Prices List" Prices of the Products set out in a document drawn up by Laboratory that fixes the prices ex works of each product sold to the Distributor.

"Retail Products" means the Products for sales and use by individuals.

“Salon Products” means the Products for sales and use by professionals such as beauty salons, aestheticians, beauty schools.

“Territory” means the countries mentioned in article 3 or areas in which the Agreement is applied.

“Trademarks” means the trademarks listed in Appendix B, owned exclusively by Laboratory, as well as the other names and symbols combined or used in combination with said Trademarks in any form whatever covering the Products of the Agreement.

Article 2 – Purpose of the Agreement

2.1. - Upon the conditions expressed in the Agreement, LABORATORY hereby designates "COSMETICS SL" as sole and exclusive Distributor (referred as the Distributor) for the importation, distribution and sale of the Products in the Territory.

2.2. - It is acknowledged that, the Distributor is an independent contractor obliged to perform the obligations set out in this agreement and entitled to the rights conferred thereby.

Article 3 - Territory

3.1. - The exclusive rights to import, distribute and sell the Products is exclusively granted to Distributor in the Region of Levante (Castello-Valencia-Alicante) in Spain

Article 4 – Exclusivity

Laboratory commits itself to sell the Products to be distributed in the Territory only to The Distributor.

Article 5 - Intellectual and industrial property rights

5.1. - Laboratory retains sole title or possession to the Trademarks, i.e. trademarks, names, goodwill, labels, designs, packaging, presentation, formulas and other distinguishing attributes or rights in connection therewith relating to laboratory, its Products as well as to all the professional treatments and Laboratory specific methods of application of the Products.

Article 6 – General Terms of Sale

6.1. Distributor acknowledges the prestigious reputation and notoriety of the Trademarks that it will always endeavour to preserve in its distribution of the Products.

6.2.- All expenses of distribution to Customers, shall be borne by Distributor, including discounts, rebates, returns, commissions and sales allowances in kind, as well as the consumption of Products for purposes of demonstration.

Article 7 - Duration

This Agreement shall take effect on January 1st 2015 and will remain valid, subject to earlier termination in accordance with article 8 below, for a period of 3 (three) years.

Article 8 - Cancellation - Advanced Termination of the Agreement

8.1. - Cancellation by Laboratory

8.1.1. For general reasons

8.1.1.1. - Laboratory shall have the right to terminate the Agreement at any time with a previous notice of twelve (12) months notified by registered letter if a change occurs either in the control of Distributor, or in the management of Distributor in law or in fact.

8.1.1.2. - Laboratory shall have the right to terminate the Agreement without delay and any indemnity and without any specific notice, if Distributor becomes subject of any compulsory execution proceeding, such as composition with creditors or compulsory liquidation, or is commonly known to be in failing circumstances.

8.1.2. For specific reasons

Laboratory shall have the right to terminate the Agreement at any time with a previous notice of three (3) months notified by registered letter:

- a) in case of violation of article 3 "Territory" ;
- b) in case of violation of article 4 "Exclusivity" ;
- c) deliberate fraud of the Distributor ;

8.2. - Cancellation for breach of contract

8.2.1.- Each of the Parties shall have the right to cancel the Agreement without indemnification if the other party commits a breach of its contractual obligations and does not remedy it within ninety (90) days after having received a registered notice with the reasons therefore given by the injured party.

Article 9 – Minimum Annual Local Sales & Purchases Requirements

9.1. - The Distributor shall purchase the Products exclusively from Laboratory.

9.2. - As a condition for Laboratory entering into the Agreement, the Distributor undertakes to develop the sales volume of the Products and to achieve the yearly minimum purchases.

If at the end of each Contractual Year, under the Contract, the Distributor fails to achieve the agreed Purchase Volume falls short of the agreed Minimum Purchase Requirements, the Supplier shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence:

to reduce the Territory;

or

to withdraw the exclusivity;

Article 10 - Internet - Web site

10.1.-Internet

The Distributor may register local domain names related to Laboratory in the Territory.

10.2.-Website

This local website shall be exclusive to the Trademarks and under a domain name related to Laboratory only. No other trademark shall be presented in the same website.

Article 11 – Purchases & Payments

11.1. -Purchases

11.1.1. - All orders will be confirmed by fax, mail, or e-mail.

11.1.2. - Prices for Products ordered by the Distributor are and will be those listed on Laboratory's export tariff currently in effect in Euros.

11.1.3. - Laboratory reserves the sole right to decide which items shall figure on the official export tariff at all times and without exception.

11.1.4. - Unless otherwise expressly agreed upon and stated on invoice, the Prices List is to be understood ex-works (ex-factory) X.

11.2.-Invoicing

11.2.1.- The Products delivered to Distributor shall be invoiced by Laboratory in Euros.

11.2.2.- Unless otherwise expressly stated on invoice, Distributor agrees to pay according to following payment terms.

Within 60 days from the date of invoice, by bank transfer

Article 12 – Conformity of the Products

12.1. - Laboratory shall take all necessary steps to ensure that the Products comply with conditions of conformity and quality standards required, according to its knowledge, by legislation and rules in force in the Territory.

Article 13 - Liability

13.1. - The Products delivered to Distributor shall be products of good quality and shall be covered by the Laboratory's liability insurance.

13.2. - Subject to article 13.1 hereabove, Distributor shall provide, under its sole and entire responsibility, the distribution of the Products in the Territory.

Article 14 – Reporting

The Local Wholesale Monthly Sales Report must be filled and returned the 5th day of every month.

Article 15 – Training - Marketing

Wholesale and retail prices for Products will be fixed and determined in the Territory.

Article 16 - Insurance

The Distributor will assume all insurance coverage required for consumer liability and protection in the Territory.

Article 17 – Force Majeure

17.1. - No party shall be liable or shall be considered as having committed a contractual breach in case of impediment or delay in the execution of its obligations (except for payment rules) due to a cause beyond its control, and especially in case of war, riot, earthquake, strike, act of sabotage and due to any event outside its control prejudicial to the performance of the Agreement.

17.2.- If one of the above mentioned event occurs, impeding one of the Parties to fulfill one or several of its contractual obligations, the Parties agree to meet each other immediately in order

to fix all necessary measures to be taken for the good execution of the Agreement or for its termination.

17.3.- Failing any agreement between the Parties at the latest two (2) months after the unforeseen birth of one of the above mentioned issues, each Party will have the right to notify the other of the immediate termination of the Agreement.

Article 18 – End of Agreement

Upon termination, the following provisions shall become effective:

18.1. - In the event of advanced termination, as specified in article 8, or expiration of the Agreement for whatever reason, the Distributor shall not be entitled to any indemnity of any kind, damages or compensation for loss of business, loss of goodwill, or for building a market for the Products, or having created goodwill to the Trademarks.

18.2. - Laboratory shall be free to grant the exclusive or non-exclusive distribution rights to sell the Products in the Territory to any company or anyone it chooses.

18.3. - At the date of termination, the Parties agree to settle their pending obligations.

Article 19 - Non Assignment

Without Laboratory' s written consent, Distributor may not assign or otherwise transfer the Agreement to any other party, company or entity, in any manner whatsoever, wholly or partly, directly or indirectly, whether by means of assignment, merger, appropriation, or free management, or otherwise.

Article 20 - Amendments

Any modification shall be done in writing and signed by both Parties.

Article 21 – Governing law - Jurisdiction

21.1. - The Agreement shall be governed by the laws of X.

21.2. - Any dispute arising out or in connection with the Agreement shall be settled by the competent Courts of X.

In witness whereof, the Parties have executed the Agreement, in two originals

Signed on 12th January, 2015

For “Laboratory”

For “the Distributor”

Anexo 2. Bitexto con MemoQ

Distribution Agreement_TFG_Josefa_Ramos			
ID	English	Spanish	Comment
1	DISTRIBUTION AGREEMENT	CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN	
2	Between:	Reunidos	
3	{MQ}Laboratory X, a Company incorporated under the X law, with its registered office at X{MQ}represented by his Chief Executive Officer X,{MQ}Hereinafter referred to as "LABORATORY"	Laboratory x, sociedad constituida con arreglo a la legislación X, con domicilio social en X{MQ}representada por el director general, el Sr. X,{MQ}En lo sucesivo denominada «LABORATORY»	
4	And:	Y	
5	COSMETICS SL [1]a company incorporated under the Spanish law, with its registered office at {2}X{MQ}represented by X{MQ}Hereinafter referred to as "the Distributor".	COSMETICS SL , sociedad constituida con arreglo a la legislación española, con domicilio social en X{MQ}representada por X{MQ}En lo sucesivo denominada «el Distribuidor»	
6	LABORATORY and the Distributor being hereinafter after referred to as "the Parties" and individually "the Party".	En lo sucesivo, LABORATORY y el Distribuidor se denominarán conjuntamente «las Partes» y de forma individual «la Parte».	
7	WHEREAS	LAS PARTES EXPONEN	
8	A.[1]Distributor is engaged in distributing cosmetic and similar products in Region Levante (Castello-Valencia-Alicante) only, in Spain.	A. Que el Distribuidor se dedica a distribuir cosméticos y productos similares únicamente en la zona de Levante del Territorio español (Castellón, Valencia y Alicante).	
9	B.[1]Distributor is willing to accept such collaboration and Laboratory desires to appoint Distributor as its exclusive Distributor in the Territory through a Distributor agreement.	B. Que Laboratory desea designar al Distribuidor para que actúe como Distribuidor exclusivo en el Territorio objeto del presente Contrato mediante un Contrato de Distribución y que el Distribuidor acepta dicha colaboración.	
10	NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual agreements set forth herein, the parties hereto, intending to be legally bound, hereby agree as follows.	POR TANTO, considerando los antecedentes y las manifestaciones aquí expuestas, las partes firmantes acuerdan y se comprometen a cumplir los siguientes pactos.	
11	Article 1 – Definitions	Cláusula 1. Definiciones	
12	"Agreement" [1]means the present document including the recitals, its appendixes and the supplementary agreements which may, from time to time, be entered into by the Parties to amend part of the Agreement.	En este Contrato, los términos y expresiones siguientes tendrán el significado que a continuación se indica: «Contrato»: el presente documento, incluyendo los exponendos , sus anexos y los acuerdos complementarios que puedan ser suscritos por las Partes para modificar parcialmente el Contrato,	comillas latinas y dos puntos